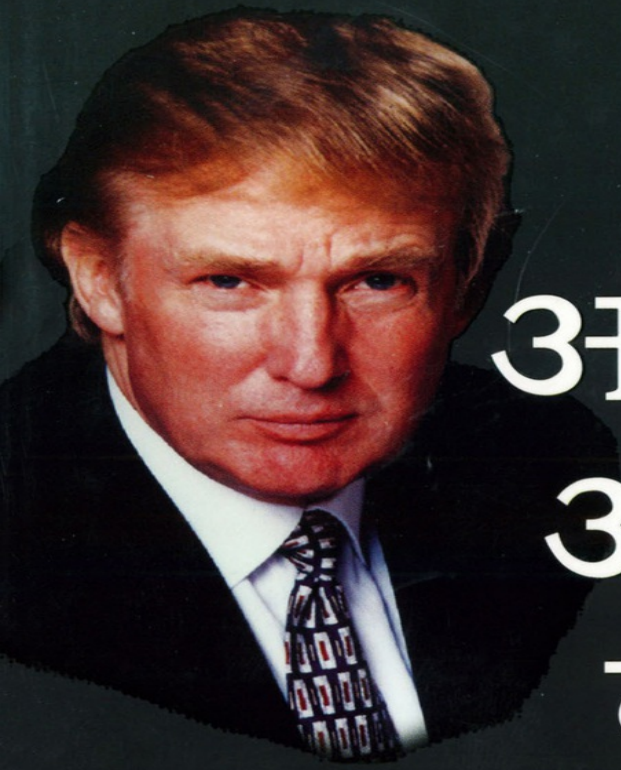


न्यूयॉर्क टाइम्स के बेस्टसेलिंग लेखक



# हम आपको अमीर क्यों बनाना चाहते हैं ?

लेखक दो • संदेश एक

डोनाल्ड जे.

**ट्रम्प**

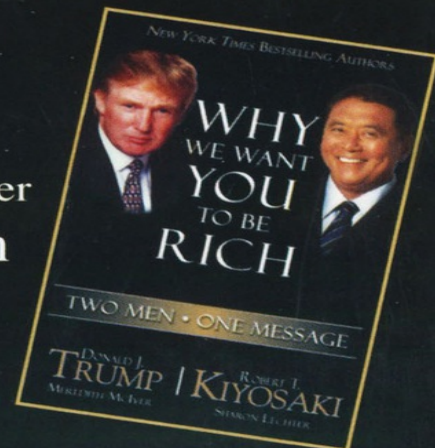
मेरिडिथ मैकाइवर

रॉबर्ट टी.

**कियोसाकी**

शेरॉन लेक्टर

Hindi Translation of the International Bestseller  
Why We Want You To Be Rich



न्यूयॉर्क टाइम्स के बेस्टसेलिंग लेखक

हम  
आपको  
अमीर  
क्यों  
बनाना चाहते हैं?

---

लेखक दो • संदेश एक

---

डोनाल्ड जे.

**ट्रम्प**

मेरिडिथ मैकाइवर

रॉबर्ट टी.

**कियोसाकी**

शेरॉन लेक्टर

न्यूयॉर्क टाइम्स के बेस्टसेलिंग लेखक



---

लेखक दो • संदेश एक

---

डोनाल्ड जे.

**ट्रम्प**

मेरिडिथ मैकाइवर

रॉबर्ट टी.

**कियोसाकी**

शेराॅन लेक्टर

अनुवाद: डॉ. सुधीर दीक्षित, रजनी दीक्षित



मंजुल पब्लिशिंग हाउस



This publication is designed to provide competent and reliable information regarding the subject matter covered. However, it is sold with the understanding that the author and publisher are not engaged in rendering legal, financial, or other professional advice. Laws and practices often vary from country to country, and if legal or other expert assistance is required, the services of a professional should be sought. The author and publisher specifically disclaim any liability that is incurred from the use or application of the contents of this book.

If you purchase this book without a cover you should be aware that this book may have been stolen property and reported as “unsold and destroyed” to the publisher. In such case neither the author nor the publisher has received any payment for this “stripped book.”

Copyright © 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc.  
This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

“CASHFLOW” is the trademark of Cashflow Technologies, Inc.

Trump, Trump Organization and Trump University are trademarks of the Trump Organization. CASHFLOW, Rich Dad, Rich Dad’s Advisors, Rich Dad’s Seminars, The Cashflow Quadrant (The ESBI Symbol), B-I Triangle are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc. Rich Woman is a registered trademarks of Rich Woman, LLC.



Visit websites at: [www.trump.com](http://www.trump.com) and [www.richdad.com](http://www.richdad.com)

First published in India by



**Manjul Publishing House**

Corporate and Editorial Office

- 2<sup>nd</sup> Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India  
Email: [manjul@manjulindia.com](mailto:manjul@manjulindia.com) Website: [www.manjulindia.com](http://www.manjulindia.com)

Sales and Marketing Office

- 7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002

Distribution Centres

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai, Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Hindi translation of

**Why We Want You To Be Rich by Donald J. Trump & Robert T. Kiyosaki**

This edition first published in 2008

Sixth impression 2016

**ISBN 978-81-8322-090-3**

Translation by Dr. Sudhir Dixit, Rajni Dixit

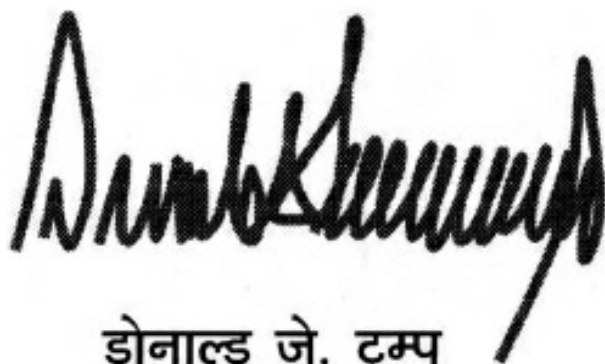
Photographs courtesy of Scott Duncan, The Trump Organization and the Rich Dad Company, with special thanks to Scott Duncan.

Cover design and layout Melanie Wilke and Kevin Stock

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

## समर्पण

हम यह पुस्तक विलियम जैंकर और द लर्निंग एनेक्स को समर्पित करते हैं, क्योंकि हम वित्तीय शिक्षा के प्रति उनकी प्रतिबद्धता के बहुत बड़े प्रशंसक हैं।



डोनाल्ड जे. ट्रम्प



रॉबर्ट टी. कियोसाकी

# विषय सूची

## प्रस्तावना

### खंड एक

#### डोनाल्ड ट्रम्प और रॉबर्ट कियोसाकी ने यह पुस्तक क्यों लिखी

अध्याय 1: मिलियनेअर और बिलियनेअर की मुलाकात

अध्याय 2: हमारी साझी चिंताएँ

अध्याय 3: सिकुड़ता मध्य वर्ग

अध्याय 4: आप खुद को अमीर कैसे बनाएँ

अध्याय 5: हम आपको अमीर क्यों बनाना चाहते हैं

### खंड दो

#### तीन प्रकार के निवेशक

अध्याय 6: जीतने के लिए निवेश करना

अध्याय 7: अपना युद्ध और युद्ध का मैदान चुनें

अध्याय 8: बचत करने वालों और निवेश करने वालों में फ़र्क़ होता है

अध्याय 9: आप इन दो चीज़ों का निवेश करते हैं

अध्याय 10: विजेता नियंत्रण में रहते हैं

अध्याय 11: दाएँ-मस्तिष्क और बाएँ-मस्तिष्क की रचनात्मकता

अध्याय 12: बड़ी सोच रखें - विस्तार की सोच रखें

अध्याय 13: बहुत अमीर बनना जोखिम भरा नहीं है... यह तो निश्चित है

### खंड तीन

#### निर्णायक पल



अध्याय 14: आपने अपने पिता से क्या सीखा?

अध्याय 15: आपने अपनी माँ से क्या सीखा?

अध्याय 16: आपने स्कूल से क्या सीखा?

अध्याय 17: सैनिक स्कूल ने आपके जीवन को परिभाषित करने में किस तरह मदद की?

अध्याय 18: खेलों से आपने कौन सा निर्णायक सबक सीखा?

अध्याय 19: आपने बिज़नेस से क्या सीखा?

अध्याय 20: ईश्वर, धर्म और धन के बारे में आपका जीवनदर्शन क्या है?

## **खंड चार**

### **अगर आप मेरी जगह होते, तो क्या करते?**

अध्याय 21: मैं भी स्कूल में हूँ, मुझे क्या करना चाहिए?

अध्याय 22: मेरे पास ज़्यादा पैसा नहीं है, मुझे क्या करना चाहिए?

अध्याय 23: मैं बेबी बूमर हूँ, लेकिन मेरे पास ज़्यादा पैसा नहीं है, मुझे क्या करना चाहिए?

अध्याय 24: अगर मैं पहले से ही अमीर हूँ, तो मेरे लिए क्या सलाह है?

अध्याय 25: जो लोग अमीर बनना चाहते हैं ... वे अमीर क्यों नहीं बन पाते?

## **खंड पाँच**

### **बस शुरू कर दें!**

अध्याय 26: आप रियल एस्टेट में निवेश क्यों करते हैं?

अध्याय 27: आप नेटवर्क मार्केटिंग की सलाह क्यों देते हैं?

अध्याय 28: आप खुद का बिज़नेस शुरू करने की सलाह क्यों देते हैं?

अध्याय 29: लीडर्स टीचर्स होते हैं

## **समापन**

प्रस्तावना

**हम आपको अमीर क्यों बनाना चाहते हैं?**

**लेखक दो • संदेश एक**

---

अमीर लोग और ज़ू-यादा अमीर बनते जा रहे हैं, लेकिन क्या आप अमीर बन रहे हैं?

“हमारा मध्यवर्ग खत्म होता जा रहा है और यह अमेरिका की स्थिरता तथा दुनिया के प्रजातंत्र के लिए एक खतरा है। हम आपको अमीर इसलिए बनाना चाहते हैं, ताकि आप समस्या का नहीं, समाधान का हिस्सा बन सकें”।

—डोनाल्ड जे. ट्रम्प और रॉबर्ट टी. कियोसाकी

---



डोनाल्ड ट्रम्प और रॉबर्ट कियोसाकी दोनों ही चिंतित हैं। उनकी चिंता यह है कि अमेरिका के अमीर लोग ज़्यादा अमीर बनते जा रहे हैं, लेकिन अमेरिका ज़्यादा गरीब होता जा रहा है। ध्रुवों की बर्फ की तरह मध्य वर्ग का हास होता जा रहा है। अमेरिका दो वर्गों वाला समाज बनता जा रहा है। जल्दी ही आप या तो अमीरों की श्रेणी में रहेंगे या फिर गरीबों की। डोनाल्ड और रॉबर्ट आपको अमीर बनाना चाहते हैं।

मध्य वर्ग के सिकुड़ने की समस्या यूँ तो पूरी दुनिया में है, लेकिन अमीर जी-8 देशों (इंग्लैंड, फ्रांस, जर्मनी, जापान आदि) में यह खास तौर पर ज़्यादा गंभीर नज़र आती है।

फ़ेडरल रिज़र्व के पूर्व चेयरमैन एलन ग्रीनस्पैन के अनुसार, "जैसा मैंने अक्सर कहा है, इस तरह की समस्या को कोई प्रजातांत्रिक समाज- पूँजीवादी प्रजातांत्रिक समाज-बिना सुलझाए कायम नहीं रह सकता है। "उन्होंने आगे यह भी समझाया कि किस प्रकार अमेरिका में अमीरों तथा बाक़ी लोगों के बीच आमदनी की बहुत चौड़ी खाई बन चुकी है। और उनके बीच का फ़ासला इतनी तेज़ी से बढ़ रहा है कि अंततः इससे प्रजातांत्रिक पूँजीवाद की स्थिरता भी खतरे में पड़ सकती है।

## समस्या शिक्षा की है

फ़ेडरल रिज़र्व के चेयरमैन ने इस समस्या का मुख्य कारण क्या बताया? एक शब्द में उनका जवाब था, शिक्षा। ग्रीनस्पैन के मुताबिक़ चौथे ग्रेड के टेस्ट तक अमेरिकी बच्चे दुनिया भर के बच्चों के मुकाबले ज़्यादा अच्छे नंबर लाते हैं। लेकिन 12 वें ग्रेड तक

आते-आते वे बहुत पिछड़ जाते हैं। उनका कहना है, “हमें इसे रोकने के लिए कुछ करना चाहिए।”

डोनाल्ड ट्रम्प और रॉबर्ट कियोसाकी भी शिक्षा की कमी को दोष देते हैं। लेकिन वे एक अलग तरह की शिक्षा पर ध्यान केंद्रित करते हैं, जिसे वित्तीय शिक्षा कहा जाता है। दोनों ही अमेरिका में गुणवत्तापूर्ण वित्तीय शिक्षा की कमी को लेकर काफी चिंतित हैं। दोनों ही यह मानते हैं कि वित्तीय शिक्षा की कमी के कारण ही आज अमेरिका दुनिया का सबसे अमीर देश होने के बावजूद इतिहास का सबसे बड़ा कर्जदार देश बन चुका है और वह भी इतने कम समय में। कमजोर अमेरिकी अर्थव्यवस्था और कमजोर अमेरिकी डॉलर (दुनिया की रिज़र्व मुद्रा) विश्व की स्थिरता के लिए अच्छे नहीं हैं। जैसा दुनिया के दूसरे देशों में अक्सर कहा जाता है, “जब अमेरिका छींकता है, तो दुनिया को सर्दी हो जाती है।”

## दोनों शिक्षक हैं

डोनाल्ड ट्रम्प और रॉबर्ट कियोसाकी सफल उद्यमी और निवेशक हैं। दोनों ही व्यवसायी हैं और अंतर्राष्ट्रीय ख्याति प्राप्त कर चुके हैं। दोनों शिक्षक भी हैं। दोनों बेस्टसेलिंग लेखक हैं, शैक्षणिक बोर्ड गेम बनाते हैं, वित्तीय शैक्षणिक कार्यक्रमों में भाषण देते हैं और दोनों के शैक्षणिक कार्यक्रम टी.वी. पर प्रसारित होते हैं। डोनाल्ड ट्रम्प का नेटवर्क टी.वी. शो द एप्रेंटिस बेहद लोकप्रिय है। रॉबर्ट कियोसाकी का रिच डैड्स गाइड टु वेल्थ नामक टी.वी. शो शैक्षणिक सार्वजनिक टेलीविज़न नेटवर्क पीबीएस पर प्रसारित होता है।

दोनों शिक्षक इसलिए नहीं हैं, क्योंकि उन्हें ज़ूयादा पैसों की ज़रूरत है, बल्कि इसलिए हैं, क्योंकि उन्हें आपके और आपके परिवार, इस देश तथा दुनिया के भविष्य की चिंता है।

परोपकार करने वाले ज़ूयादातर अमीर लोग अपना पैसा उन क्षेत्रों में दान दे देते हैं, जिन पर उनका भरोसा होता है। लेकिन डोनाल्ड और रॉबर्ट धन के साथ-साथ अपना समय भी दे रहे हैं। इस कहावत को याद रखें, अगर आप किसी को एक मछली देंगे, तो उसका पेट एक दिन के लिए भर जाएगा, लेकिन अगर आपने उसे मछली पकड़ना सिखा दिया, तो उसका पेट ज़िंदगी भर भरा रहेगा। गरीब और मध्य वर्ग को दान देने के बजाय डोनाल्ड और रॉबर्ट उन्हें मछली पकड़ना सिखा रहे हैं। इसके अलावा, इस पुस्तक की बिक्री से होने वाले लाभ का एक हिस्सा वित्तीय साक्षरता सिखाने वाले संगठनों को दान में दिया जाएगा।

## वित्तीय सलाह

वित्तीय सलाह के तीन स्तर हैं: गरीबों के लिए सलाह, मध्य वर्ग के लिए सलाह और अमीरों के लिए सलाह। गरीबों के लिए वित्तीय सलाह यह है कि सरकार उनकी देखभाल करेगी। ऐसे लोग सोशल सिक्युरिटी और मेडीकेयर के भरोसे रहते हैं। मध्य वर्ग के लिए वित्तीय सलाह है: अच्छी सी नौकरी खोजो, मेहनत से काम करो, अपनी आमदनी से कम

खर्च करो, पैसे बचाओ, मीच्युअल फंडों में लंबे समय के लिए निवेश करो और अपने निवेशों को डाइवर्सिफ़ाई करो यानी अलग-अलग क्षेत्रों में निवेश करो। मध्य वर्ग के ज़्यादातर लोग निष्क्रिय निवेशक होते हैं। वे डरते हैं कि कहीं उनका पैसा न डूब जाए। इसका मतलब यह है कि वे हार से बचने के लिए काम और निवेश करते हैं। अमीर लोग सक्रिय निवेशक होते हैं, जो जीतने के लिए काम और निवेश करते हैं। यह पुस्तक सक्रिय निवेशक बनने यानी संसाधनों का विस्तार करने के बारे में है, ताकि आप जीतने के लिए काम और निवेश करके बेहतरीन जीवन जी सकें।

डोनाल्ड ट्रम्प और रॉबर्ट कियोसाकी बेस्टसेलिंग लेखक तथा लोकप्रिय वक्ता इसलिए हैं, क्योंकि वे लोगों को यह नहीं सिखाते हैं कि वे अपनी आमदनी से कम खर्च करें। वे तो लोगों को यह सिखाते हैं कि वे अपने संसाधनों का विस्तार कैसे करें और जीवन की गुणवत्ता को बेहतर कैसे बनाएँ। वे चाहते हैं कि लोग जीतने के लिए काम और निवेश करें।

## थोड़ा सा इतिहास

इंसान की विकास-यात्रा पर गौर करें। शिकारी युग में इंसान क़बीलों में रहता था और ज़्यादातर मामलों में सभी लोग एक सा जीवन जीते थे। क़बीले का मुखिया भी क़ाफी हद तक ज़्यादातर लोगों की तरह ही रहता था। तब मुखिया के पास लियर जेट, करोड़ों-अरबों डॉलर की ज़मीन-जायदाद और सोने के पैराशूट नहीं हुआ करते थे।

कृषि युग में द्वि-स्तरीय समाज विकसित हुआ। राजा और उसके अमीर दोस्त एक स्तर पर थे, जबकि राजा के लिए काम करने वाले बाक़ी सभी लोग (किसान) दूसरे स्तर पर थे। आम तौर पर राजा राज्य की ज़मीन का मालिक होता था। किसान राजा की भूमि पर काम करते थे और अपनी फ़सल का एक हिस्सा राजा को देकर उसे एक तरह का टैक्स चुकाते थे। किसान किसी चीज़ के मालिक नहीं थे और राजा हर चीज़ का मालिक था।

औधोगिक युग में अमेरिका में आधुनिक मध्य वर्ग का उदय हुआ और उसके साथ ही प्रजातंत्र की शुरुआत भी हुई।

अमेरिका के संस्थापक इरोक्वोई कॉन्फ़ेडरेसी की पाँच जनजातियों से बड़े प्रभावित थे। ये जनजातियाँ उस इलाक़े में रहती थीं, जिसे आज न्यू इंग्लैंड के नाम से जाना जाता है। संस्थापक इन जनजातियों से इतने ज़्यादा प्रभावित थे कि उन्होंने इन्हीं के शासन तंत्र को हमारे प्रजातंत्र का आधार बनाया। जनजातियों के शासन तंत्र में प्रतिनिधि चुने जाते थे तथा इसमें एक उच्च और एकनिम्न सदन के अलावा एक सुप्रीम कोर्ट होती थी (जिसमें सिर्फ़ महिलाएँ होती थीं)।

जिस समय अमेरिका के संस्थापक इरोक्वोई प्रजातंत्र का अनुकरण कर रहे थे, उस वक़््त यूरोप में प्रजातंत्र और मध्य वर्ग का विचार अव्यावहारिक समझा जाता था - बहरहाल, उसी दौरान अमेरिका में सशक्त मध्य वर्ग और प्रजातांत्रिक समाज अच्छी तरह फलने-फूलने लगा।

आज सूचना युग में मध्य वर्ग धीरे-धीरे मर रहा है और प्रजातांत्रिक पूँजीवाद का भी यही हाल है। अमीरों और गरीबों के बीच की इतनी चौड़ी खाई इतिहास में पहले कभी नहीं रही। क्या हम कृषि युग में वापस जा रहे हैं, जहाँ प्रजातंत्र का नामोनिशान नहीं था और सिर्फ़ दो वर्ग हुआ करते थे? या फिर हम किसी नई किस्म के पूँजीवाद और प्रजातंत्र को विकसित कर रहे हैं?

## क्षितिज पर समस्याएँ

जिस तरह ग्लोबल वार्मिंग के प्रभावों के बारे में हम हाल ही में जागरूक हुए हैं, उसी तरह मध्य वर्ग के लुप्त होने के प्रभावों के बारे में भी हम हाल ही में जागरूक हो रहे हैं। वर्तमान में मध्य वर्ग के ज़ूयादातर लोग सुरक्षित महसूस करते हैं। वे संतुष्ट हैं, हालाँकि उनमें से ज़ूयादातर जानते हैं कि क्षितिज पर समस्याएँ खड़ी हैं।

वे सुरक्षित इसलिए महसूस करते हैं, क्योंकि वे मानते हैं कि उनकी सरकार उनका साथ देगी, उनकी देखभाल और रक्षा करेगी। बहरहाल, वे यह नहीं जानते हैं कि सरकार उनकी ज़ूयादा रक्षा नहीं कर सकती है। सरकारें, यहाँ तक कि अमेरिकी सरकार भी, अपनी जनता की पहले की तरह रक्षा नहीं कर सकती हैं, क्योंकि समस्याएँ अब विश्वव्यापी हो चुकी हैं। उदाहरण के लिए, कच्चे तेल की कीमत वे देश तय करते हैं, जिन पर अमेरिका का कोई नियंत्रण नहीं है। आतंकवाद किसी देश के खिलाफ़ युद्ध नहीं है; आतंकवाद तो विचारों के खिलाफ़ जंग है। कोई आतंकवादी कहीं भी हमला करके भीड़ में गुम हो सकता है। वैश्वीकरण ने आज लाखों अमेरिकी नौकरियाँ छीन ली हैं और इस समस्या का कारण यह है कि बहुराष्ट्रीय कंपनियाँ कई राष्ट्रों से ज़ूयादा अमीर तथा शक्तिशाली बनती जा रही हैं। इंटरनेट के कारण वैश्वीकरण की रफ़्तार बढ़ गई है, जिसकी बदौलत दुनिया भर में तत्काल संप्रेषण संभव हो गया है। अब आप कभी भी, कहीं भी संप्रेषण कर सकते हैं।

जिस तरह पर्यावरणविदों को यह चिंता सता रही है कि मेंढकों की कुछ प्रजातियाँ लुप्त हो रही हैं, उसी तरह अर्थशास्त्रियों को यह चिंता सता रही है कि मध्य वर्ग और गरीबों की पेंशनें तथा स्वास्थ्य सुविधाएँ लुप्त हो रही हैं। कुछ सालों में दुनिया भर में बेबी बूमर्स की सबसे बड़ी पीढ़ी रिटायर होगी। ज़ूयादातर सरकारों के पास इतने वित्तीय संसाधन नहीं हैं कि वे उनसे किए गए वित्तीय वादे पूरे कर सकें।

## नेता नहीं, बिज़नेसमैन

लोग यह उम्मीद लगाए बैठे हैं कि उनके चुने हुए नेता गरीबों और मध्य वर्ग के सामने आने वाली समस्याओं से उन्हें बचा लेंगे। डोनाल्ड ट्रम्प और रॉबर्ट कियोसाकी नेता नहीं हैं (हालाँकि डोनाल्ड को राष्ट्रपति बनवाने के लिए प्रबल मुहिम छिड़ चुकी है)। वे यह पुस्तक उद्यमी निवेशक और शिक्षाविद् के रूप में लिख रहे हैं।

आपकी समस्याओं को सुलझाने का वादा करने के बजाय डोनाल्ड और रॉबर्ट यह चाहते हैं कि आप समस्याओं का शिकार बनने से बचें। यह उम्मीद न करें कि नेता और



शासकीय अधिकारी आपकी समस्याएँ सुलझा देंगे। यह भी न सोचें कि आपको सुरक्षित, समृद्ध और स्वस्थ जीवन जीने का हक़ है तथा यह आपको अपने आप मिल जाएगा। इसके बजाय डोनाल्ड और रॉबर्ट चाहते हैं कि आप अमीर बनें तथा इस देश और दुनिया के सामने मौजूद समस्याओं के समाधान का हिस्सा बनें।

## यह पुस्तक कैसे-करें का फ़ॉर्मूला नहीं बताती है

जब पैसे की बात आती है, तो कई लोग यह पूछने लगते हैं कि उन्हें क्या करना चाहिए। वे अक्सर इस तरह के सटीक सवाल पूछते हैं, “मेरे पास 25,000 डॉलर हैं। मुझे इनका क्या करना चाहिए?” जब आप लोगों से कहते हैं कि आप नहीं जानते कि आप अपने पैसे का क्या करें, तो वे अक्सर आपको खुशी-खुशी सलाह देते हैं ... और उनकी सलाह यह होती है कि आप अपना पैसा उन्हें दे दें।

यह पुस्तक कैसे-करें का फ़ॉर्मूला नहीं बताती है। डोनाल्ड और रॉबर्ट आपको यह नहीं बताएँगे कि आपको कहाँ निवेश करना है। वे तो आपको यह बताएँगे कि वे क्या सोचते हैं, वे वित्तीय रूप से क्यों जीतते हैं और वे धन, व्यवसाय तथा निवेश की दुनिया को किस दृष्टिकोण से देखते हैं।

## भविष्य-दृष्टि की बात

जु़यादातर अमीर लोग आपको वे बातें नहीं बताना चाहते हैं, जो वे जानते हैं। वे यह नहीं चाहते हैं कि आप अमीर बनने के रहस्य सीख लें। लेकिन डोनाल्ड और रॉबर्ट अलग हैं। वे अपने रहस्य और ज्ञान आप तक पहुंचाना चाहते हैं।

लीडरशिप की एक परिभाषा भविष्य-दृष्टि (vision) है। यह पुस्तक भविष्य-दृष्टि के बारे में है। यह उन चीज़ों को देखने के बारे में है, जिन्हें ज़ु़यादातर लोग नहीं देख पाते हैं, लेकिन जिन्हें उन दो लोगों ने देखा है, जो पैसे के खेल में बार-बार विजयी हुए हैं (हालाँकि कभी-कभार हारे भी हैं)। हम आपको अमीर क्यों बनाना चाहते हैं पुस्तक में बताया गया है कि वे दो लोग किस तरह सोचते हैं और वे उस तरह से क्यों सोचते हैं। उनके विश्लेषण से आपको यह ज्ञान मिलेगा कि आप अपने वित्तीय भविष्य को किस तरह से सुधार सकते हैं।

## चेतावनी

धन की दुनिया में एक और शब्द अक्सर इस्तेमाल होता है - पारदर्शिता। पारदर्शिता की कई परिभाषाएँ हैं। इस पुस्तक पर जो तीन परिभाषाएँ लागू होती हैं, वे हैं:

1. धोखे या छल से रहित।
2. इतनी स्पष्ट कि इसमें झाँका जा सके।
3. आसानी से समझ आने योग्य।

अपनी आँखों से देखने और अपने निर्णय खुद लेने के लिए लोगों को क़ाफ़ी भविष्य-दृष्टि की ज़रूरत होती है। हमारा शैक्षणिक तंत्र वास्तव में लोगों को वित्तीय साक्षरता नहीं सिखाता है, इसीलिए लोग दूर तक नहीं देख पाते हैं। और अगर वे देख नहीं पाते हैं, तो कोई पारदर्शिता नहीं होती है। भविष्य-दृष्टि और पारदर्शिता की कमी के कारण ही निवेश करते समय लोग अपना पैसा दूसरों को निवेश करने के लिए थमा देते हैं। वे आँखें मूँदकर इस सलाह का पालन करते हैं, “कड़ी मेहनत करो, पैसे बचाओ, मीच्युअल फ़ंडों में लंबे समय के लिए निवेश करो और डाइवर्सिफ़ाई करो।” वे कड़ी मेहनत और निवेश संबंधी इस सलाह का अनुसरण सिर्फ़ इसलिए करते हैं, क्योंकि वे दूर तक देख नहीं सकते हैं।

चेतावनी: अगर आपको यक़ीन है कि कड़ी मेहनत करने, पैसे बचाने, मीच्युअल फ़ंडों में लंबे समय के लिए निवेश करने और डाइवर्सिफ़ाई करने की सलाह सही है, तो हो सकता है यह पुस्तक आपके लिए न हो।

डोनाल्ड और रॉबर्ट मीच्युअल फ़ंडों में निवेश इसलिए नहीं करते हैं, क्योंकि मीच्युअल फ़ंड कंपनियाँ पारदर्शी नहीं होती हैं। वे अपने सच्चे खर्च नहीं बताती हैं। चूँकि ज़्यादातर शौकिया निवेशक दूर तक देख नहीं सकते हैं, इसलिए इस बात से उन्हें कोई दिक्कत भी नहीं होती है। बहरहाल, डोनाल्ड और रॉबर्ट जैसे व्यावसायिक निवेशक अपने सभी निवेशों में पारदर्शिता चाहते हैं।

हालाँकि पैसे बचाने और मीच्युअल फ़ंडों में निवेश करने की वित्तीय सलाह ग़रीब और मध्य वर्ग के लिए अच्छी हो सकती है, लेकिन यह उन लोगों के लिए अच्छी सलाह नहीं है, जो अमीर बनना चाहते हैं। यह पुस्तक दो अमीर लोगों की नज़रों से दुनिया को देखने के बारे में है। यह पुस्तक धन की दुनिया को उस तरह से समझने के बारे में है, जिस तरह से बहुत कम लोग समझ पाते हैं।

## इतिहास वर्तमान को किस तरह प्रभावित करता है

यह पुस्तक इस बारे में भी बताएगी कि इतिहास हमें इस वित्तीय विपत्ति तक किस तरह लाया है। कुछ महत्वपूर्ण वर्ष हैं:

**1971:** स्वर्ण की सुरक्षा ख़त्म होने के साथ ही हमारा धन मुद्रा में बदल गया। यही वह साल था, जब “पैसे बचाएँ” दक़ियानूसी और बुरी वित्तीय सलाह बन गई। आज मध्य वर्ग के पास बचत के नाम पर बहुत कम पैसे हैं।

## क्या ऐसा इसलिए है, क्योंकि वे जानते हैं कि बचत एक दक़ियानूसी विचार है?

**1973:** कच्चे तेल का पहला झटका महसूस हुआ। यह एक राजनीतिक समस्या थी। बहरहाल, कच्चे तेल की वर्तमान कीमत का झटका माँग और पूर्ति की

समस्या है, जिससे हम सभी प्रभावित होंगे। कच्चे तेल की कमी की बदौलत हममें से कुछ लोग ज़्यादा अमीर बन सकते हैं, लेकिन बहुसंख्यक लोग ज़्यादा गरीब बन जाएंगे।

## वर्तमान तेल संकट आपको किस तरह प्रभावित करेगा?

**1974:** एम्प्लॉई रिटायरमेंट इन्कम सिक्युरिटी एक्ट यानी एरिसा (ERISA) पारित हुआ। एरिसा ही बाद में उन योजनाओं का आधार बना, जिन्हें हम 401 (के) नाम से जानते हैं। क़ानून के बहुत कम परिवर्तनों ने इतने सारे लोगों को इतना ज़्यादा प्रभावित किया है, जितना कि 401 (के) ने किया है। 401 (के) मूलतः अमेरिका के टैक्स क़ानून में एक रहस्यमय सब-पैरेग्राफ़ था, जिसे सिर्फ़ ऊँची आमदनी वाले उन सीईओज़ तथा एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ के लिए बनाया गया था, जो निवेश करके टैक्स बचाने का रास्ता खोजते थे। जब आईआरएस ने 1981 में यह फ़ैसला दिया कि सामान्य कर्मचारी भी इसी नियम का इस्तेमाल कर सकते हैं, तो रिटायरमेंट बचत के इतिहास में क्रांति आ गई। बहरहाल, समस्या यह है कि 401 (के) रिटायरमेंट योजना नहीं है; यह तो बचत योजना है। 401 (के) वाले कई कर्मचारियों के पास रिटायर होने लायक पर्याप्त पैसा कभी नहीं हो पाएगा। इसका कारण यह है कि 401 (के) कम तनख़्वाह वाले कर्मचारियों के लिए नहीं, बल्कि बहुत ऊँची आमदनी वाले एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ के लिए बनाया गया था। आसान शब्दों में, 401 (के) बचत योजना लगभग 80 प्रतिशत कर्मचारियों के लिए काफ़ी नहीं होगी, खास तौर पर उनके लिए, जिनकी वार्षिक आमदनी डेढ़ लाख डॉलर से कम है। 401 (के) योजना के बावजूद लाखों मध्यवर्गीय कर्मचारी गरीबों की श्रेणी में आ जाएंगे।

## क्या आपके पास 401 (के) है?

**1989:** बर्लिन की दीवार गिर गई और वर्ल्ड वाइड वेब शुरू हो गया। दूसरे शब्दों में, कर्मचारियों के संरक्षण के लिए बना आर्थिक ढाँचा असफल हो गया। इसी साल हमने सूचना युग में क़दम रखा। अचानक कई युवक मिलियनेअर और बिलियनेअर बन गए, जबकि अधिक उम्र वाले बेबी-बूम कर्मचारियों की छँटनी होने लगी।

बहुत से ज़्यादा उम्र वाले कर्मचारियों को अपने से बहुत कम उम्र के युवा कर्मचारियों के अधीन इसलिए काम करना पड़ा, क्योंकि उनमें तकनीकी कुशलता नहीं थी। औद्योगिक युग में बूढ़े कर्मचारियों की तनख़्वाह हर साल बढ़ जाती थी, लेकिन अब उनमें से कई को नौकरी से निकाला जाने लगा, क्योंकि उनकी शिक्षा तथा अनुभव अब दक़ियानूसी हो गए थे।

## क्या आपकी योग्यताएँ पुरानी हो गई हैं?

**1996:** टेलीकॉम रिफॉर्म एक्ट पारित हुआ। इस एक्ट ने दुनिया को फ़ाइबर ऑप्टिक केबल से जोड़कर वैश्वीकरण की शुरूआत की। इसका मतलब यह था कि ऊँची योग्यता वाले कामों का निर्यात संभव हो गया। कंप्यूटर प्रोग्रामरों, डॉक्टरों, वकीलों और लेखापालों की नौकरियाँ विदेश जाने लगीं। ज़ाहिर है, जिन देशों में जीवनशैली की कम लागत के कारण इन विशेषज्ञों की सेवाओं की कीमत कम थी, वहाँ के लोगों को ये नौकरियाँ मिलने लगीं।

## क्या आप ऐसे क्षेत्र में काम कर रहे हैं, जिसे फ़ाइबर ऑप्टिक केबल बदल सकता है?

**2001:** चीन को वर्ल्ड ट्रेड ऑर्गेनाइज़ेशन (डब्ल्यू.टी.ओ.) में शामिल कर लिया गया। आज अमेरिका और कई अन्य पश्चिमी देश (जैसे जी-8 देश) उत्पादक के बजाय उपभोक्ता बन चुके हैं। इसके कारण बैलेंस ऑफ़ ट्रेड की विकराल समस्या खड़ी हो गई और हमारी फैक्ट्रियाँ भी हमारे हाथ से फिसल गईं।

कई छोटी कंपनियाँ वॉल-मार्ट जैसी दिग्गज कंपनियों से प्रतियोगिता नहीं कर पाई, क्योंकि दिग्गज कंपनियों की पहुँच सीधे चीन की फैक्ट्रियों तक है।

आज अमेरिका और अन्य पश्चिमी देशों में मध्य वर्ग सिकुड़ता जा रहा है, जबकि चीन और भारत में मध्य वर्ग का विस्तार हो रहा है।

## क्या आप विदेशों में बने सामान का उपभोग करते हैं?

**2004:** केरी-बुश बहस के दौरान अमेरिकी नौकरियों के विदेश जाने (आउटसोर्सिंग) के बारे में बात हुई थी। लेकिन एक मुद्दा इससे भी बड़ा था, जिसे दोनों ने छुआ तक नहीं। अमेरिकी कर्ज़ के विदेशी हाथों में जाने के बारे में कुछ नहीं कहा गया।

हालाँकि हमारे देश में काम करने वाले गैर-क़ानूनी रूप से घुस आने वाले विदेशियों के बारे में काफ़ी बातचीत होती है, लेकिन विदेशगमन की इससे भी ज़्यादा गंभीर समस्या पर बातचीत नहीं होती है: विदेशी कर्ज़, जिसकी बदौलत अमेरिका चल रहा है। 2004 में हमारी ट्रेज़री का 44 प्रतिशत कर्ज़ विदेशियों ने दिया था। इतिहास में किसी भी अग्रणी देश पर इतना विदेशी ऋण पहले कभी नहीं रहा है। हमारा देश इसका ब्याज तक नहीं चुका सकता है और दुनिया हमारे कर्ज़ की मात्रा को एक

सीमा तक ही सहन करेगी।

## **क्या आप अपने व्यक्तिगत ऋण का ब्याज चुकाने में सक्षम हैं?**

यह पुस्तक राजनीतिक नहीं है। यह रिपब्लिकन्स या डेमोक्रेट्स, लिबरल्स या कन्ज़र्वेटिव्ज़ को दोष नहीं दे रही है। यह पुस्तक धन और वित्तीय शिक्षा के बारे में है। यह वित्तीय शिक्षा और धन-प्रबंधन की कमी के प्रभावों के बारे में है। यह देश भर में फैले धन के कुप्रबंधन (money mismanagement) से आपको सुरक्षित रखने के बारे में है। आज की समस्याएँ इतनी विकराल हैं कि हमारी सरकार उनसे नहीं निबट सकती है। शायद इसीलिए हमारे नेता असली समस्याओं के बारे में बातचीत करने से कतराते हैं।

अमेरिका का जीवनस्तर दुनिया में सबसे ऊँचा है। हमने यह ऊँचा जीवनस्तर दुनिया का सबसे बड़ा कर्ज़दार देश बनकर हासिल किया है। अमेरिका का डॉलर दुनिया की रिज़र्व मुद्रा है और अब तक दुनिया ने हमें मनचाही संख्या में डॉलर छापने दिए हैं। यह किसी परीकथा का दृश्य है या फिर बुरे सपने का? डोनाल्ड और रॉबर्ट को लगता है कि यह फंतासी ज़ुबान लंबे समय तक नहीं चल पाएगी। उन्हें विश्वव्यापी और ज़ोरदार झटके की उम्मीद है। दुर्भाग्य से इससे सबसे ज़ुबान नुकसान ग़रीब और मध्य वर्ग को होगा। यही कारण है कि वे आपको अमीर बनाना चाहते हैं।

## **यह पुस्तक दुनिया बदलने के बारे में नहीं है**

यह पुस्तक दुनिया बदलने के बारे में नहीं है। यह पुस्तक तो आपको बदलने के बारे में है, ताकि आप बदलती दुनिया के शिकार न हो जाएँ। दुनिया तेज़ी से बदल रही है, जबकि नेता और सरकारी अफ़सर इतनी तेज़ी से नहीं बदल सकते हैं या इन परिवर्तनों से आपकी रक्षा नहीं कर सकते हैं।

हाल ही में घोषणा की गई है कि बिल गेट्स और वॉरेन बफ़ेट दुनिया की कुछ गंभीर समस्याओं को सुलझाने के लिए एकजुट हो गए हैं। यह बहुत अच्छी बात है, क्योंकि पैसे में हमारी दुनिया की कई समस्याओं को सुलझाने की शक्ति है, जैसे भूख, सस्ते मकान और कई बीमारियों का इलाज (शायद कैंसर और एड्स का भी)।

## **धन ग़रीबी को दूर नहीं कर सकता**

पैसा सिर्फ़ एक ही समस्या को नहीं सुलझा सकता है और वह है ग़रीबी की समस्या। ग़रीबी के बहुत से कारण हैं, उनमें से एक है वित्तीय शिक्षा की कमी। ग़रीबी को दूर करने के लिए पैसे फेंकने में दिक्कत यह है कि इससे और ज़ुबान लोग ग़रीब बन जाते हैं तथा

जुदायादा समय तक गरीब बने रहते हैं। इसीलिए डोनाल्ड और रॉबर्ट टीचर्स हैं। वे जानते हैं कि विश्वव्यापी गरीबी का इकलौता सच्चा समाधान धन नहीं, बल्कि वित्तीय शिक्षा है। अगर सिर्फ पैसा बाँटने से ही गरीबी की समस्या सुलझ जाती, तो वे अपना धन दान कर देते। बहरहाल, वे जानते हैं कि धन से गरीबी की समस्या नहीं सुलझ सकती, इसलिए वे अपने समय का दान कर रहे हैं। इसके अलावा, इस पुस्तक से होने वाले लाभ का एक हिस्सा वित्तीय साक्षरता सिखाने वाली परोपकारी तथा शैक्षणिक संस्थानों को दान में दिया जाएगा।

वित्तीय शिक्षा बढ़ने पर आपको हर जगह वित्तीय अवसर दिखने लगेंगे। अमीर बनने के बाद आप दुनिया को बदलने के लिए बहुत कुछ कर सकते हैं। डोनाल्ड ट्रम्प और रॉबर्ट कियोसाकी ने यही किया है। इसीलिए वे दोनों मिलकर टीचर की भूमिका निभा रहे हैं।

इस पुस्तक में आपको दो ऐसे लोग मिलेंगे, जिनकी पृष्ठभूमियाँ अलग हैं, जिनके नज़रिए अलग हैं और जिनकी आवाज़ें अलग हैं। रॉबर्ट कहानी सुनाना पसंद करते हैं और अक्सर अपनी लेखनी संवादों का प्रयोग करते हैं। डोनाल्ड सीधे मुद्दे की बात कहते हैं और कम से कम शब्दों में व्यक्त करते हैं। हमने उनकी आवाज़ों में फ़र्क करने के लिए अलग-अलग टाइपफ़ेस का इस्तेमाल किया है।

क्या आप इस पुस्तक को खुले दिमाग़ से पढ़ सकते हैं? अगर हाँ, तो आप दुनिया को इन दो सफल लोगों की नज़रों से देख सकेंगे और धन के बारे में अपनी मानसिकता का विस्तार कर सकेंगे। इसके अलावा आप यह भी जान सकेंगे कि आप अपने वित्तीय भविष्य को किस तरह बेहतर बना सकते हैं।

**शेरॉन लेक्टर**

---

**“हाँ, हमने लगभग आदर्श प्रजातंत्र बना दिया है। लेकिन क्या वे इसे कायम रख पाएँगे? या फिर वे अपनी धन-दौलत के आनंद में स्वतंत्रता की याद खो देंगे? चरित्र के बिना भौतिक प्रचुरता विनाश का सबसे अचूक तरीका है। मैं अपने देश के लिए सचमुच काँप उठता हूँ, जब मैं यह सोचता हूँ कि ईश्वर न्यायपूर्ण है।”**

**—थॉमस जेफ़रसन**

---



## खंड एक

# डोनाल्ड ट्रम्प और रॉबर्ट कियोसाकी ने यह पुस्तक क्यों लिखी

डोनाल्ड ट्रम्प और रॉबर्ट कियोसाकी ने मिलकर यह पुस्तक लिखी है। वैसे देखा जाए, तो उन दोनों का मिलना ही बेहद आश्चर्यजनक बात थी, क्योंकि इससे पहले वे एक-दूसरे से कभी नहीं मिले थे। डोनाल्ड ट्रम्प न्यूयॉर्क (दुनिया की वित्तीय राजधानी) में रहते हैं, उनका जन्म दौलतमंद परिवार में हुआ था, वे बिलियनेअर हैं और उन्होंने कम उम्र में ही पैसा बनाना शुरू कर दिया था। रॉबर्ट कियोसाकी हवाई (दुनिया की पर्यटन राजधानी) में पले-बढ़े थे, मध्यवर्गीय परिवार में जन्मे थे और ज़िंदगी में काफ़ी बाद में मिलियनेअर बने हैं।

हालाँकि दोनों ही वित्तीय रूप से स्वतंत्र हैं और उन्हें अब काम करने की ज़रूरत नहीं है, लेकिन उन्होंने पहले से ज़्यादा कड़ी मेहनत करने का विकल्प चुना है। हालाँकि उनके कामों में अंतर है, लेकिन उनकी चिंताएँ समान हैं। इसी वजह से वे एक साथ यह पुस्तक लिख रहे हैं।

डोनाल्ड और रॉबर्ट दोनों ही अंतर्राष्ट्रीय बेस्टसेलिंग लेखक हैं। वे दोनों ही अकेले बेस्टसेलिंग पुस्तक लिख सकते थे।

तो फिर उन्होंने मिलकर यह पुस्तक क्यों लिखी? हो सकता है, आपने उनकी पुस्तकें बुकस्टोर में देखी हों। हो सकता है, आपने उन्हें खरीदा हो या नहीं खरीदा हो। लेकिन क्या आपको इस बात पर हैरानी नहीं होती है कि दो सुपरस्टार मिलकर यह पुस्तक क्यों लिख रहे हैं? शायद वे आपका ध्यान आकर्षित करने के लिए ऐसा कर रहे हैं! यह विषय इतना ज़्यादा महत्वपूर्ण है।

इस पुस्तक के पहले खंड में डोनाल्ड और रॉबर्ट बताते हैं कि वे एक-दूसरे से कैसे मिले और उन्होंने यह पुस्तक लिखने का फैसला क्यों किया।

## अध्याय एक

# मिलियनेअर और बिलियनेअर की मुलाकात

## रॉबर्ट के विचार

शिकागो: 6 नवंबर, 2005

रविवार की दोपहर थी। लाखों लोग एक बड़े रियल एस्टेट सेमिनार में आए हुए थे, जिसे शिकागो के द लर्निंग एनेक्स ने आयोजित किया था। सेमिनार हॉल आकर्षक वित्तीय निवेशों और अवसरों के पोस्टरों से भरा हुआ था। छोटे-छोटे क्लासरूमों में प्रशिक्षक लोगों को यह बता रहे थे कि वे किस तरह अमीर बन सकते हैं। गुफा जैसे हॉल में रोमांच का प्रेरक माहौल था। लोग सीखने को लेकर तो रोमांचित थे ही, वे इस बारे में भी रोमांचित थे कि इससे उनका बैंक बैलेंस किस तरह बदल सकता है।

मंच के पीछे एक बड़े कमरे में प्रॉडक्शन टीम काम कर रही थी। वहाँ एक अलग तरह का रोमांच था। तभी एक लंबी, काली लिमोज़िन आई, जिसे देखकर लोग फुसफुसाने लगे, “वे आ गए! डोनाल्ड ट्रम्प आ गए!”

मैं अपनी पार्टनर और सह-लेखिका शैरॉन लेक्टर के साथ ग्रीन रूम में खड़ा था। इस प्राइवेट लाउंज में मुख्य वक्ता मंच पर जाने से पहले इंतज़ार करते थे। इसलिए मैं लिमोज़िन को आते हुए नहीं देख पाया। लेकिन जब मैंने ग्रीन रूम के दरवाज़े के पास से दो पुलिस वालों को जाते देखा, तो मैं समझ गया कि डोनाल्ड ट्रम्प आने वाले हैं। मैं जल्दी से उनके और उनके साथ आने वालों को जगह देने के लिए हट गया।

ग्रीन रूम के बाहर खड़े-खड़े मैंने देखा कि कार में से एक लंबा आकर्षक व्यक्ति उतर रहा है। यह सिर्फ़ डोनाल्ड ट्रम्प ही हो सकते थे, जिन्हें द एप्रेंटिस देखने वाले दुनिया भर के करोड़ों दर्शक अच्छी तरह से पहचानते थे। हममें से जिन लोगों को खुशकिस्मती से मंच के पीछे वाले कमरे में जाने का पास मिला था, उन्होंने तत्काल दो पंक्तियाँ बना लीं। डोनाल्ड ट्रम्प प्रशंसकों की दोनों पंक्तियों के बीच मुस्कराते और सिर हिलाते हुए गुज़रे। इस तरह का स्वागत तो सिर्फ़ शहंशाहों या राष्ट्रपतियों का होता है। अगर यह हॉलीवुड होता, तो एक रेड कारपेट का ऑर्डर दे दिया जाता।

द लर्निंग एनेक्स के संस्थापक और सीईओ बिल जैंकर ने डोनाल्ड का स्वागत किया तथा उन्हें ग्रीन रूम में पहुँचाकर दरवाज़ा बंद कर दिया।

“हे भगवान!” एक युवा महिला कहती है। “वे असल ज़िंदगी में तो शो से भी ज़्यादा आकर्षक दिखते हैं।” एक और युवती बोली, “मुझे यकीन नहीं हो रहा है कि वे इतने लंबे हैं!” एक अन्य युवती ने कहा, “क्या तुमने उनके बाल देखे?” समूह के ज़्यादातर पुरुष खामोश रहे।

ग्रीन रूम का दरवाज़ा अचानक खुला। जो लोग अंदर झाँक सकते थे, उन्होंने देखा कि डोनाल्ड पत्रकारों से बात कर रहे थे। बिल जैंकर बाहर निकलकर मेरे पास आए और पूछा, “क्या आप डोनाल्ड का परिचय देने के लिये तैयार हैं? लोगों को यह बहुत अच्छा लगेगा कि रिच डैड के रॉबर्ट कियोसाकी डोनाल्ड का परिचय दे रहे हैं।”

डोनाल्ड ट्रम्प ग्रीन रूम से निकलकर बिल और मेरे पास आए। बिल ने उनसे अकेले में कुछ बात की, जिसके बाद डोनाल्ड मुझसे बोले, “हैलो। आप मेरा परिचय देंगे?” मैंने जवाब में सिर हिला दिया।

डोनाल्ड बोले, “यह तो बहुत बढ़िया रहेगा। आपका नाम अब भी द न्यूयॉर्क टाइम्स की बेस्टसेलर सूची में है। यह बहुत आश्चर्यजनक बात है।” फिर उन्होंने अपनी आवाज़ थोड़ी धीमे की और आगे बोले, “मैं आपसे कुछ बात करना चाहता हूँ। क्या आपके पास इस वक़्त थोड़ा समय है?”

“ज़ाहिर है,” मैंने जवाब दिया।

“आप दुनिया के नंबर वन पर्सनल-फ़ाइनेंस लेखक हैं और मैं नंबर वन बिज़नेस लेखक हूँ। हमें एक साथ कोई पुस्तक लिखनी चाहिए। इस बारे में आपका क्या ख़याल है?”

इस प्रस्ताव से मैं इतना स्तब्ध रह गया कि मेरी तो बोलती ही बंद हो गई।

“बहुत बढ़िया विचार है!” बिल जैंकर ने मुझे खामोश देखकर कहा। “वह पुस्तक निश्चित रूप से बेस्टसेलर होगी।”

आखिरकार मैंने खुद को सँभाला और हल्के से जवाब दिया, “बढ़िया विचार है। हम यह काम कर लेते हैं।”

मैं जानता था कि डोनाल्ड को हाथ मिलाना पसंद नहीं है, लेकिन फिर भी मैंने हाथ आगे बढ़ाने का जोखिम लिया। मैं यह देखना चाहता था कि क्या वे इस पुस्तक के बारे में वाक़ई गंभीर हैं। वे वाक़ई गंभीर थे और उन्होंने मुझसे हाथ मिलाया। इसके बाद डोनाल्ड अपने डरावने बॉडीगार्ड कीथ की तरफ़ मुड़े और उससे बोले, “रॉबर्ट को मेरा कार्ड दे दो।”

सवा छह फ़ुट का बॉडीगार्ड कीथ अचानक अपना डरावना स्वरूप छोड़कर मुस्कराया। उसने एक सुनहरा कार्ड केस निकालकर मुझे डोनाल्ड ट्रम्प का बिज़नेस कार्ड थमा दिया।

डोनाल्ड ने कहा, “अगली बार आप जब भी न्यूयॉर्क आएँ, तो मुझे फ़ोन कर दें। हम

दोनों मिलकर पुस्तक लिखना शुरू कर देंगे। मैं मेरिडिथ से आपका परिचय करवा दूँगा। वे इस प्रोजेक्ट में हमारी मदद करेंगी।”

इस मोड़ पर मैंने भी डोनाल्ड का परिचय शेरॉन से करवा दिया और हम एक बार फिर हाथ मिलाने लगे।

शो का समय हो चुका था, इसलिए मैं मुड़ा और मंच की तरफ़ चल दिया। मुख्य हॉल और उससे जुड़े कमरों में शिकागो के 24,000 से ज़्यादा प्रशंसक डोनाल्ड ट्रम्प का बेसब्री से इंतज़ार कर रहे थे। जैसे ही मैंने संक्षिप्त परिचय दिया, ज़बर्दस्त लोकप्रिय टेलीविज़न शो द एप्रेंटिस का थीम सॉन्ग बजने लगा, छत से हज़ारों सुनहरे गुब्बारे गिरने लगे और भीड़ तालियाँ बजाने लगी। डोनाल्ड ट्रम्प मंच पर आ रहे थे।

## घर तक की लंबी यात्रा

शिकागो से फ़ीनिक्स की हवाई यात्रा के दौरान हाथ मिलाने की हकीक़त मुझे समझ में आने लगी। मैं खुद से पूछता रहा, “मैं डोनाल्ड ट्रम्प के साथ पुस्तक लिखने वाला कौन होता हूँ? और हम किस विषय पर पुस्तक लिखेंगे?”

“कंबल लेंगे?” एयर होस्टेस ने मुझे दुविधा से बाहर निकालते हुए पूछा।

“नहीं, धन्यवाद,” मैंने मुस्कराकर जवाब दिया।

एयर होस्टेस के जाते ही मेरे मन में विचार कौंधा, “हम रियल एस्टेट पर लिख सकते हैं”

इस विचार के आते ही मेरे भीतर का व्यक्तिगत आलोचक उठ खड़ा हुआ। यह आलोचक मुझे तभी से यातना दे रहा था, जब से इस पुस्तक का प्रस्ताव रखा गया था। मेरे अंदरूनी आलोचक ने संदेह से पूछा, “तुम और डोनाल्ड ट्रम्प रियल एस्टेट पर पुस्तक लिखोगे? रियल एस्टेट के क्षेत्र में डोनाल्ड ट्रम्प बहुत बड़े खिलाड़ी हैं और तुम पिढ़ी हो। वे न्यूयॉर्क में गगनचुंबी इमारतें बनाते हैं। और तुम्हारे पास क्या है? कुछ अपार्टमेंट हाउस, कुछ छोटी-मोटी व्यावसायिक इमारतें और थोड़ी-बहुत ज़मीन। इसके अलावा, सबसे बड़ी बात तो यह है कि वे बिलियनेअर हैं, जबकि तुम सिर्फ़ मिलियनेअर हो।”

इससे पहले मैं जीवन में अपनी उपलब्धियों से काफ़ी संतुष्ट था। लेकिन जब मैंने डोनाल्ड ट्रम्प के साथ मिलकर पुस्तक लिखने के बारे में सोचा, तो मेरी सफलताएँ और उपलब्धियाँ अचानक बहुत छोटी तथा महत्वहीन दिखने लगीं। डोनाल्ड ट्रम्प के साथ पुस्तक लिखने के बारे में गर्व महसूस करने के बजाय मैं दुखी हो गया। शिकागो से फ़ीनिक्स की पूरी उड़ान में मैं खुद से बार-बार यही पूछता रहा, “हम किस विषय पर लिख सकते हैं?”

## दो लंबे सप्ताह

डोनाल्ड ने मुझे मेरिडिथ मैकाइवर को फ़ोन करने को कहा था, जो हमारी पुस्तक की

समनुवयक थीं। बहरहाल, मैंने उन्हें फ़ोन नहीं किया। दो सप्ताह बाद बिल जैंकर ने न्यूयॉर्क से फ़ोन करके मुझसे पूछा, “क्या आपने डोनाल्ड को फ़ोन किया?”

“नहीं, मैंने नहीं किया,” मैं बोला।

“क्यों?”

“क्योंकि मेरी हिम्मत नहीं हो रही है,” मैंने कहा। “इसके अलावा, हम किस विषय पर लिख सकते हैं? हालाँकि यह सच है कि हम दोनों ही बिज़नेसमैन हैं और हम दोनों ही रियल एस्टेट में निवेश करते हैं, लेकिन उनके फ़ाइनेंशियल स्टेटमेंट में मुझसे ज़्यादा शून्य हैं।”

“ओह, यह बात रहने दें,” बिल ने कहा। “आपकी पुस्तकों की 2.6 करोड़ प्रतियाँ बिक चुकी हैं। आप पूरी दुनिया में मशहूर हैं। आप पाँच साल से द न्यूयॉर्क टाइम्स की बेस्टसेलिंग” सूची में हैं। पाँच साल से! सिर्फ़ तीन अन्य पुस्तकें ही इतने लंबे समय तक वहाँ रही हैं। खुद को छोटा मत समझो। आप दोनों ही बेस्टसेलिंग लेखक हैं।”

“हाँ मैंने संकोच से कहा। “लेकिन फिर भी उनके स्टेटमेंट में ज़्यादा शून्य और कॉमा हैं। उनकी इमारतें ज़्यादा ऊँची हैं। उनका टेलीविज़न शो प्राइम टाइम में लोकप्रिय है। हम दोनों गोल्फ़ खेलते हैं - लेकिन वे कई गोल्फ़ कोर्सेस के मालिक भी हैं। हम किस बारे में लिखेंगे?”

बिल ने कहा, “रॉबर्ट, बस मेरिडिथ को फ़ोन करो और पता लगा लो। उससे बात तो करो। वह तुम्हारे फ़ोन का इंतज़ार कर रही है ... बस उसे फ़ोन कर दो।”

“ठीक है, ठीक है,” मैंने जवाब दिया। “मैं उसे अभी फ़ोन करता हूँ।” मेरी हिम्मत जवाब न दे जाए, इसलिये मैंने बिल का फ़ोन रखते ही मेरिडिथ का नंबर डायल कर दिया।

“हैलो, मैं मेरिडिथ मैकाइवर बोल रही हूँ।”

और इस पुस्तक का जन्म हो गया।

## बोर्डरूम

---

ज़्यादातर अमीर लोग दूसरों को यह नहीं बताना चाहते कि वे अमीर कैसे बने ... अपनी असफलताओं के बारे में तो बिल्कुल भी नहीं बताना चाहते ...

---